

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam mengimbangi kemajuan jaman yang semakin kompleks dengan globalisasi ekonomi yang melanda semua negara di dunia, perusahaan-perusahaan memasuki lingkungan bisnis yang sangat berbeda dari lingkungan bisnis sebelumnya. Pasar tidak lagi hanya dimasuki persaingan domestik, namun telah didatangi persaingan-persaingan mancanegara yang membawa produk dan jasa yang sarat dengan kandungan pengetahuan tingkat dunia. Manajemen perusahaan Indonesia perlu menggunakan paradigma baru Untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan mereka dalam lingkungan bisnis global ini (Mulyadi, 2007:28).

Pencapaian tujuan organisasi merupakan tanggung jawab dari setiap pelaku organisasi dengan menerapkan ilmu manajemen agar tujuan dari organisasi tercapai. Menurut Mulyadi (2007:1) organisasi adalah kumpulan orang yang memiliki kompetensi yang berbeda-beda, yang membangun saling ketergantungan di antara mereka untuk mewujudkan tujuan bersama. Perusahaan merupakan bentuk implementasi dari suatu organisasi, oleh karena itu perusahaan membutuhkan Sistem pengendalian manajemen yang digunakan untuk merencanakan berbagai kegiatan perwujudan visi dan misi yang telah dipilih untuk mengimplementasikan dan memantau pelaksanaan rencana kegiatan tersebut (Sunarto, 2007:3).

Setiap perusahaan umumnya mendasarkan pada perencanaan tujuan yang hendak dicapai di masa depan dengan perilaku atau motivasi yang diharapkan dari

keseluruhan karyawan dalam mewujudkan tujuan tersebut. Untuk dapat memotivasi setiap karyawan, manajer membutuhkan keterampilan untuk memahami dan menciptakan kondisi dimana semua anggota tim kerja termotivasi sehingga tujuan perusahaan tercapai. Pengendalian adalah usaha untuk mencapai tujuan tertentu melalui perilaku yang diharapkan. Oleh karena dalam pencapaian tujuan organisasi, manajemen melibatkan pengerahan aktivitas orang-orang lain, fungsi pengendalian manajemen mencakup usaha untuk memastikan bahwa orang-orang lain tersebut mewujudkan tujuan yang telah ditetapkan melalui perilaku yang diharapkan (Mulyadi, 2007:359). Dengan demikian hal ini memberikan pengaruh positif pada perkembangan usaha termasuk PT. Royal Abadi Sejahtera yang bergerak di bidang usaha *Foam manufacture* untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk yang akan dipasarkan khususnya pasar domestik ,agar dapat bersaing dan menjaga kelangsungan hidup perusahaannya.

Salah satu elemen penting yang dapat mempengaruhi penetapan laba rugi perusahaan adalah penjualan, dan perusahaan tidak bisa melaksanakan penjualan apabila tidak melaksanakan proses produksi (Sunarto, 2007:4). Produk yang dihasilkan akan dijual, dengan adanya penjualan inilah perusahaan akan memperoleh pendapatan yang setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan laba yang tentunya sangat berguna bagi kelangsungan hidup perusahaan. Kegiatan penjualan adalah salah satu faktor penentu atas perolehan laba yang optimal sehingga kontinuitas perusahaan terjamin dengan perkembangan perusahaan yang diharapkan akan terus meningkat (Sunarto, 2007:5)

Setiap perusahaan tentu menyadari bahwa penjualan memegang peranan penting dalam usaha mencapai tujuannya. Seperti diketahui, salah satu tujuan dari

perusahaan adalah untuk memperoleh laba sebesar-besarnya, dimana dengan laba tersebut akan memacu pertumbuhan perusahaan. Laba yang diharapkan tersebut direalisasikan melalui penjualan barang atau jasa. Dalam setiap penjualan harus ada perencanaan, target dan strategi kerjasama antara bagian yang terkait untuk dapat mencapai sasaran yang telah ditetapkan (Sunarto 1991:6).

Dalam penelitian terdahulu Ike Kartikasari (2010) hasil penelitiannya menyatakan bahwa Kompensasi berpengaruh positif terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan sebagaimana ditunjukkan oleh hasil koefisien regresi dari model pengaruh kompensasi terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan adalah sebesar 72,1% yang menunjukkan pengaruh yang sangat kuat atau sangat tinggi dari kompensasi terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan, dan Jeffry Senjaya (2011) hasil penelitiannya menyatakan bahwa kompensasi berpengaruh positif terhadap motivasi karyawan dalam mencapai target penjualan. Ia meneliti dengan menggunakan model regresi dan hasilnya adalah variable kompensasi berpengaruh terhadap variable motivasi karyawan sebesar 25,6% dan sisanya sebesar 74,4% merupakan pengaruh lain di luar variabel kompensasi terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan.

Kompensasi merupakan penentu peningkatan produktivitas serta penentu tinggi rendahnya motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan. Karena semakin baik kompensasi yang diberikan oleh perusahaan, maka semakin tinggi produktivitas kerja serta motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan (Timpe, 1991:72).

Oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di PT. Royal Abadi Sejahtera, karena berdasarkan survei awal yang peneliti lakukan, peneliti

menemukan bahwa dalam tahun (2008-2010) perusahaan tersebut tidak mencapai target penjualan yang diharapkan, padahal menurut perusahaan sudah memberikan kompensasi yang memadai bagi para karyawan agar dapat memotivasi perusahaan setiap karyawannya.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul: “ Pengaruh Kompensasi Terhadap Motivasi Karyawan dalam Pencapaian Target Penjualan (Studi Kasus pada PT. Royal Abadi Sejahtera di Kota Bandung)”.

1.2 Identifikasi Masalah

Adapun identifikasi masalah yang akan dibahas dalam penelitian adalah:

1. Bagaimana kompensasi yang ada pada PT.Royal Abadi Sejahtera?
2. Seberapa besar pengaruh kompensasi terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan pada PT. Royal Abadi Sejahtera ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh penulis sehubungan dengan identifikasi masalah di atas adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana kompensasi yang ada pada PT.Royal Abadi Sejahtera.
2. Untuk mengetahui sebesar pengaruh kompensasi terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan pada PT. Royal Abadi Sejahtera.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat dan pengetahuan bagi beberapa pihak dibawah ini:

1. Penulis

Untuk mengembangkan pengetahuan yang dimiliki dan meningkatkan cara berpikir serta menerapkan teori yang sudah didapat dalam perkuliahan ke dalam situasi yang nyata.

2. Perusahaan

Agar perusahaan memperoleh masukan dan saran-saran yang bermanfaat yang berhubungan dengan pelaksanaan kompensasi dan pengelolaan penjualan.

3. Pihak-pihak lain

Penulis juga berharap bahwa hasil dari penyusunan skripsi ini dapat membantu memberikan pengetahuan yang berarti bagi pihak-pihak lain yang memiliki kebutuhan dan ketertarikan terhadap masalah motivasi karyawan.